



«ОБОРУДОВАНИЕ ЕСТЬ, А РАБОТАТЬ НА НЕМ НЕКОМУ»

ПОЛИТИКА ТОТАЛЬНОЙ ЭКОНОМИИ, ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И САНКЦИИ — НЕ ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ОТРАСЛИ. О ПЕРВОМ ПРОЕКТЕ КОМПАНИИ В КРЫМУ И О ТОМ, ПОЧЕМУ НЕВОЗМОЖНО УДОВЛЕТВОРИТЬ ВСЕ ЗАПРОСЫ КЛИНИК, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВГ МАРИНЕ ЯШКО РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ» ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО.

АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

BUSINESS GUIDE: Вначале хотелось бы подвести итоги 2016 года. Вы довольны результатами своей работы?

ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО: Для нас прошедший год был хорошим. Обороты группы компаний увеличились в 2,5 раза по сравнению с 2015 годом и составили почти 1 млрд рублей. У компании появился целый ряд интересных проектов. Речь идет не просто о поставке оборудования, а об оснащении медицинского учреждения «под ключ» с использованием самых современных технологий. К нам пришли новые профессиональные сотрудники, и сейчас в команде «Келеанз Медикал» 30 специалистов. К тому же мы переехали в новый офис на Васильевском острове площадью 500 кв. м.

BG: Назовите крупнейшие проекты компании за прошлый год.

Е. К.: Мы получили заказ на оснащение нового корпуса Ялтинской городской больницы (ГБУЗ РК «Ялтинская городская больница № 1». — **BG**). В проекте задействовано около 80 поставщиков. Мы планировали завершить все работы в декабре, но, к сожалению, попали под санкции, установленные Евросоюзом в отношении Крыма. Немецкие власти ввели запрет на вывоз оборудования, заказанного для клиники. Нашему поставщику пришлось получать дополнительные лицензии. Очень надеюсь, что в ближайшее время ялтинская больница получит свой заказ.

BG: Вы впервые столкнулись с санкциями?

Е. К.: Да. Это наш первый проект в Крыму, а при поставке оборудования в Россию таких проблем не возникало.

BG: Вы работаете в основном с иностранными производителями?

Е. К.: Нет, мы очень активно работаем с отечественными компаниями, и в ялтинском проекте у нас задействованы российские и белорусские производители. Мы всегда отдаем им предпочтение в тех случаях, когда они предлагают достойные аналоги импортному оборудованию.

BG: Вы всегда придерживались такой позиции или на вас повлияла политика властей по импортозамещению?

Е. К.: Мы всегда так работали, но политика импортозамещения позитивно повлияла на отечественный рынок. Некоторые российские производители, которые и

раньше выпускали неплохую технику, получили государственную поддержку и стали очень интенсивно развиваться. Мы, в свою очередь, стали активнее их привлекать в наши проекты. Например, мебель для больницы, операционный стол и оборудование для стерилизации и утилизации медицинских отходов, которые мы поставляем в Крым, произведены в России.

BG: Нередко врачи говорят о том, что в России нет аналогов импортному медицинскому оборудованию, технологиям и лекарствам, а политика импортозамещения смертельна для отрасли. Согласны ли вы с такой оценкой?

Е. К.: И да, и нет. Это зависит от вида оборудования. Мы тщательно изучаем любое предложение с точки зрения не только качества, но и соответствия новейшим медицинским стандартам. Наши заказчики получают только лучшие решения. Для компании это важно, потому что мы не только поставляем оборудование, но и обслуживаем его. Важно, чтобы оно работало и в гарантийный срок, и после него, чтобы наши инженеры понимали, как его обслуживать, а мы могли своевременно и по доступным ценам получать запчасти и расходные материалы.

BG: Когда вы привлекаете российских производителей, вам удастся сэкономить?

Е. К.: Удастся, но не всегда. Есть отечественное оборудование, которое собирается из импортных комплектующих. Если растут курсы валют, то и цена на него увеличивается. Но в любом случае мы экономим на доставке и таможенном оформлении. Еще один плюс — это оперативная поставка запчастей и расходных материалов. Но совсем отказаться от импортных аналогов мы не можем. Пока перевес в пользу зарубежного оборудования (65–70% от всего объема заказов).

BG: О какой технике идет речь?

Е. К.: Это высокотехнологичное оборудование в области лучевой диагностики, оборудование для лабораторий и сложные роботизированные комплексы.

BG: В России такое не производят?

Е. К.: Производят, но единичные экземпляры. Некоторые высокотехнологичные разработки пока еще не имеют серийного производства в России. Однако ситуация меняется. Один из успешных примеров —

локализация в Подмосковье производства американской компании General Electric. Она выпускает ультрасовременное оборудование для лучевой диагностики.

BG: Насколько ваша компания зависима от госзаказа?

Е. К.: Сейчас это практически 90% наших контрактов.

BG: Как отразилась на вашей работе политика тотальной экономии?

Е. К.: Конечно, объемы заказов сокращаются. Но на рынке наметился ряд позитивных тенденций. Во времена модернизации медицинских учреждений финансировались очень хорошо и нередко покупали однотипное оборудование, которое потом простаивало. Сейчас такую ситуацию невозможно представить. Заказчики стали более тщательно выбирать комплектации и модели закупаемой техники. Однако 44-ФЗ, в рамках которого проводятся тендеры, несовершенен. Нужно вводить более жесткие квалификационные требования для участников конкурсов. Нередко в торгах побеждают компании-однодневки, с уставным капиталом 10 тыс. рублей, без опыта работы на рынке. Непонятно, способны ли они поставить оборудование, не говоря о том, чтобы обеспечить его сервисное обслуживание. А речь идет о больницах, в которых врачи спасают жизни людей. Они должны иметь возможность оказывать круглосуточную помощь пациентам, а для этого техника должна работать 24 часа в сутки.

BG: Насколько велика конкуренция в вашем сегменте рынка сейчас?

Е. К.: Ситуация неоднозначная. Конкуренция не снизилась, а видоизменилась. В 2016 году сразу несколько крупных федеральных игроков ушли с рынка. Но в то же время появилось много новых компаний. Для того чтобы удержать свои позиции на рынке, мы стараемся выстраивать долгосрочные отношения с заказчиком. С некоторыми больницами мы сотрудничаем уже пять-шесть лет. Вначале мы поставляем оборудование, а потом продолжаем его обслуживать. Такой подход позволяет обеспечить производителям обратную связь с заказчиком. Мы рассказываем, как функционирует техника, что нужно доработать и видоизменить.

BG: Вы работаете в разных регионах страны и можете оценивать качество медицин-

ского обслуживания в России в целом. На каком уровне оно сейчас находится?

Е. К.: Медицина в мире развивается с колоссальной скоростью. Появляются новые направления, которые нуждаются в новых технологиях. Существующее оборудование очень быстро устаревает физически и морально и нуждается в замене. Именно поэтому проблемы с оснащением больниц всегда были, есть и будут. Мне трудно представить ситуацию, когда нам удастся полностью удовлетворить потребности клиник. Но нужно отметить, что последние годы медицина в России развивается невероятными темпами. Новые технологии, в том числе информационные, сейчас доступны не только московским и петербургским больницам, но и региональным. В регионах очень остро стоит другая проблема — нехватка профессиональных кадров. Оборудование есть, а работать на нем некому.

BG: Вы не думали о создании собственной клиники?

Е. К.: Нет, потому что это совсем другой бизнес. К тому же в этом случае мы вступаем в конкуренцию с нашими клиентами. Но нам интересны проекты с использованием схемы государственно-частного партнерства (ГЧП). Мы готовы стать инвестором при создании частного центра совместно с нашими клиентами. Проекты по строительству большой частной клиники нерентабельны. К тому же у нас достаточно серьезных медицинских учреждений, в которых работают профессиональные врачи и которым доверяют клиенты. Зачем с ними конкурировать? А вот создавать на их территории новые современные центры стерилизации или отделения для проведения реабилитации нам было бы интересно. У нас уже есть партнеры, которые в рамках ГЧП устанавливают в больницах модуль по утилизации отходов. Учреждение не покупает оборудование в этом случае, а платит за услугу по утилизации.

BG: Расскажите о планах компании на 2017 год.

Е. К.: Планов у нас много. В декабре мы выиграли конкурс на оснащение операционных в многопрофильном клиническом комплексе СПбГУ. Общая сумма контракта — 78 млн рублей. В нескольких тендерах мы уже участвуем, к нескольким готовимся. Время покажет, в каких победим. ■